

FRANCESC VALLRIBERA

C/ Del Forn, 82, 1º 1ª, Sabadell 08208 – Barcelona
667030959 | cesc.vallribera@gmail.com
Fecha nacimiento: 26/11/1982
Estado Civil: Casado
Una hija



FORMACIÓN ACADÉMICA

Universitat Politècnica de Catalunya Ingeniería Técnica Agrícola Especialidad en Industria Agroalimentaria	2012
Escola Sant Nicolau Título de Bachillerato Científico	2001
Escola Sant Nicolau, Sabadell Educación primaria	1998

EXPERIENCIA LABORAL

<i>VIDRALA, S.A</i> Delegado comercial envases de vidrio	2024 - actualidad
<i>SMURFIT KAPPA</i> Técnico de ventas embalaje de cartón	2022 - 2024
<i>LUCIANO AGUILAR, S.A.</i> Ingeniero de ventas maquinaria para Industria Alimentaria	2020 a 2022
<i>TECNOPACKING</i> Técnico Comercial embalaje industrial Responsable Equipo de Ventas en Catalunya y Aragón	2017 a 2020
<i>BOPLA S.A.</i> Técnico Comercial botellas plásticas	2016 a 2017
<i>PINESGA BUSINESS GROUP</i> Técnico Comercial de envases de un solo uso	2008 a 2016
<i>ATICA MAQUINARIA</i> Técnico Comercial de maquinaria agrícola y tratamiento de residuos	2005 a 2008
<i>GOMBOLET</i> Camarero	2003 y 2004
<i>COVIDES</i> Trabajos de logística y control de la bodega principal de la Cooperativa	2002

NUPIK

Operador de maquinaria en la línea de fabricación de envases plásticos

1999

IDIOMAS

Catalán: Idioma materno

Español: Hablado y escrito perfectamente

Inglés: Nivel medio tanto escrito como hablado

INFORMÁTICA

Ofimática:

Buen nivel de: Windows office, Excel, Word, Power Point

Programas de gestión y CRM: Navision, Logic Class, Sage X3

Microsoft 365: One Drive, Teams, To-Do, Stream, Share Point, Planner

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Curso Scotwork (Habilidades de negociación)	2023
Curso Microsoft 365	2021
Curso de ventas y formación comercial Dale Carnegie	2014
Curso iniciación al italiano	2013
Curso de introducción al coaching	2011
Curso Autocad	2010

OBJETIVOS PROFESIONALES ALCANZADOS

- Responsable de ventas en Catalunya y Aragón en Tecnopacking. Aumento de la facturación directa en más de un 25% (llegando a 1,3M de euros) y un 20% de aumento en la facturación del Equipo, llegando a 3M de euros anuales.
- Obtención de nuevos clientes del sector cosmético y dietético en BOPLA
- Apertura del mercado de envases para la Industria Alimentaria en Cataluña y España
- Implementación de mejoras en los flujos de trabajo y relación entre los departamentos de compras y comerciales en la empresa PINESGA
- Expansión de las ventas de la empresa PINESGA en todo el estado español, con la obtención de grandes cuentas a nivel nacional. Incremento de las ventas en más de un 80% en los últimos 3 años con una facturación superior al 1M de euros
- Apertura del mercado de maquinaria para el tratamiento de residuos en la empresa ATICA MAQUINARIA. Incremento de más del 50% en las ventas con una facturación superior al 1,5M de euros
- Objetivos de ventas alcanzados en Smurfit Kappa con la incorporación de grandes cuentas del sector alimentario. llegando a una cifra de facturación de 5M de euros.

DESCRIPCIÓN PUESTO TRABAJO ACTUAL Y TAREAS REALIZADAS

Actualmente en VIDRALA las tareas realizadas con las siguientes:

- Control y gestión de la cartera de clientes: Análisis de los volúmenes de las cuentas, y de las rentabilidades de las mismas.
- Introducción de nuevas referencias: Análisis de las necesidades del cliente para incorporar nuevas referencias a la cartera de productos.
- Raports de las visitas realizadas a través del CRM
- Actualización de los volúmenes potenciales de las cuentas ya activas y de las cuentas potenciales en el CRM
- Actualización y análisis de los precios (aumentos y bajadas) de los productos para trasladar, en caso necesario, a los clientes.
- Visitas de mantenimiento de negocio y de aumento de volúmenes en cuentas ya activas
- Visitas de prospección de potenciales clientes.
- Tipología de clientes:
 - Sector alimentario: Vino y cava, zumos, aceite, licores, refrescos, cerveza, conservas.... Clientes de mediano/gran volumen
 - Cuentas VIP: gestión local de las cuentas nacionales. Gestión del día a día, visitas de seguimiento, nuevas referencias y negociación de precios.
 - Cuentas locales: gestión del 100% de la cuenta incluyendo la negociación de los precios
 - Volumen de negocio gestionado: 75.000 toneladas que representa unos 40 millones de euros de facturación anual

HOBBIES E INTERESES

- Jugador de balonmano
- Ciclismo
- Senderismo
- Música
- Lectura

PERFIL DE LINKEDIN

<https://www.linkedin.com/in/cesc-vallribera-468baa42/>